

A

ANALYSE DU MARCHÉ DE LA REVENTE

Région métropolitaine de Gatineau

Un regard objectif sur l'habitation

Société canadienne d'hypothèques et de logement

www.schl.ca

QUATRIÈME TRIMESTRE 2005

PUBLIÉ PREMIER TRIMESTRE 2006

Coup d'oeil sur le marché

4^e trimestre 2005 vs
4^e trimestre 2004

Volume de ventes	: ↑	10 %
Prix moyen	: ↑	6 %
N ^{bre} vendeurs/ acheteur	:	6

Des rapports électroniques gratuits :

Depuis novembre dernier, les rapports électroniques standard portant sur le marché de l'habitation sont maintenant gratuits.

Pour consulter ou télécharger ces rapports, rendez-vous au :
www.schl.ca/infomarche/magasin

Pour obtenir des publications spéciales sur le marché de la revente, allez au :
www.schl.ca/fr/region_fr/quebec/quebec_005.cfm

Pour de plus amples renseignements, veuillez contacter notre service à la clientèle au :

1 866 855-5711

Le marché de la revente fait un bond au quatrième trimestre

Selon les données de la Chambre immobilière de l'Outaouais (CIO), le nombre de transactions enregistrées par l'entremise du réseau S.I.A.®/MLS® dans la RMR de Gatineau s'est accru de 2 % au quatrième trimestre de 2005 par rapport à la même période l'année dernière. Les acteurs sur le marché de la revente ont donc arrêté le desserrement entamé depuis 2004. Cette vigueur retrouvée est essentiellement attribuable au retour des inscriptions. Ainsi, puisque ce phénomène a entraîné une détente en 2004, il a eu comme effet d'offrir plus de choix aux acheteurs, en 2005, et par le fait même de stimuler les ventes.

Au quatrième trimestre, les ventes ont augmenté pour tous les types d'habitations. Les inscriptions courantes ont grimpé de 10 % pour atteindre le chiffre de 1 828, et le prix moyen a progressé à un rythme encore moins rapide (6 %). Ces résultats ont fait que le ratio vendeurs/acheteur (ratio v/a) est passé de 5 à 6 en un an. Certes, le marché se détend, mais il est toujours à l'avantage des vendeurs.

C'est donc un marché où la croissance est de retour, même sur une base annuelle, puisque les inscriptions courantes ont augmenté de 27 %. Le total des ventes conclues en 2005 est supérieur de 2 % à celui de 2004 alors que, sur le marché du neuf, il a baissé de 34 %. La construction résidentielle a souffert de l'accroissement des choix sur le marché de la revente, mais aussi de la hausse des coûts de construction et du taux d'inoccupation.

Pour ce qui est de la conjoncture économique, même si la croissance générale a été plus faible au quatrième trimestre, elle est demeurée généralement favorable. Dans la région de Gatineau, contrairement à ce qui s'est passé en 2004, on a enregistré une forte création d'emplois, au quatrième trimestre, et le plus faible taux de chômage des 6 derniers trimestres. La confiance des consommateurs est au beau fixe (+9,6 %), en dépit des légères augmentations des taux hypothécaires. Mais en dépit d'un

* Le Service inter-agences (SIA) est une marque d'accréditation enregistrée de l'Association canadienne de l'immeuble (ACI)

En collaboration avec

CHAMBRE IMMOBILIÈRE
DE L'OUTAOUAIS



la Fédération des Chambres immobilières du
Québec



Canada

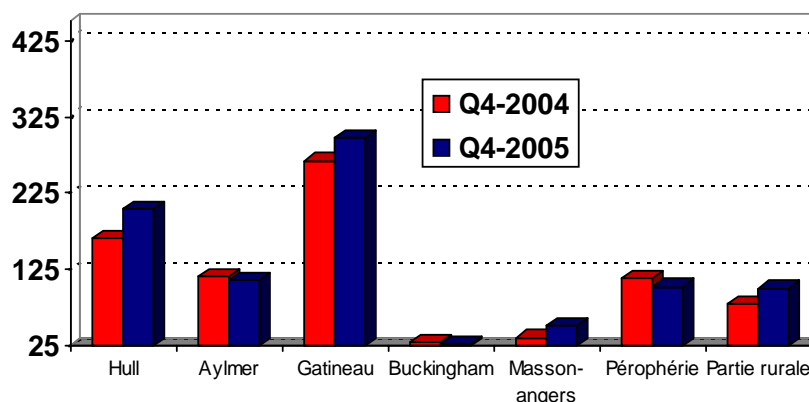
contexte économique plus vigoureux, la montée du prix des habitations est telle qu'on devrait voir le marché de la revente se calmer finalement en 2006, car de moins en moins de consommateurs pensent que c'est le moment propice pour acquérir une propriété.

Les consommateurs privilégient les secteurs centraux

Bien que les résultats du quatrième trimestre traduisent une croissance pour le marché de la revente, ils varient selon la zone. On s'aperçoit ainsi que les secteurs de Hull, Gatineau et Masson-Angers sont les seuls où les ventes se sont accrues. À Aylmer, à Buckingham et en périphérie, les ventes sont légèrement en baisse, soit respectivement de 4 %, de 7 % et de 4 %.

Hull et Gatineau ont connu respectivement deux et trois trimestres successifs de croissance. Ce sont par ailleurs ces zones qui affichent les hausses de prix les moins marquées, si l'on exclut la périphérie. Ainsi, lorsque que l'on voit

Répartition des ventes totales



Source : CIO (compilation SCHL)

le prix moyen d'une maison individuelle neuve frôler les 200 000 \$, il n'est pas surprenant que certains acheteurs se détournent de ce marché. Ce sont ceux-là qui préfèrent économiser 20 000 \$ en achetant à Hull, ou 30 000 \$, à Gatineau. Les marchés de Aylmer et de la périphérie sont en effet des options moins alléchantes dans la mesure où le prix des habitations existantes se rapproche de celui des neuves.

Une partie des acheteurs semble cependant encore en quête de bonnes affaires, et ces derniers iront jusqu'à Buckingham ou Masson-Angers afin de trouver un marché à leur convenance. Et justement, à eux deux, ces secteurs ont connu une croissance supérieure à 40 %, au dernier trimestre de 2005. Les maisons individuelles s'y vendent environ 150 000 \$, ce qui représente une solution intéressante en dépit de l'éloignement.

Tableau de bord de l'économie de la région de Gatineau

	4e trim. 2004	1er trim. 2005	2e trim. 2005	3e trim. 2005	4e trim. 2005
Taux hypothécaire 1 an (1)	4,9	4,9	4,8	5,0	5,6
Taux hypothécaire 5 ans (1)	6,3	6,1	5,9	5,8	6,2
Var. de l'indice de confiance des consommateurs (2)	-4,0%	5,9%	-0,9%	-18,7%	9,6%
Moment propice pour faire un achat important, telle une maison (% de réponses positives) (2) (3)	51,9	57,2	56,2	49,8	46,4
Création (ou perte) d'emplois	4 200	1 500	3 900	7 400	11 900
Taux de chômage	6,7	8,5	5,8	7,0	5,5
Faillites personnelles	362	437	405	378	n.d.
Taux d'inflation annuel (2)	2,7%	2,1%	2,0%	2,9%	2,2%

Sources: Statistique Canada, Conference Board du Canada, Bureau du Surintendant des faillites.

Notes: (1) Canada (2) Québec (3) Données désaisonnalisées

Certes, le retour des inscriptions n'est pas étranger à la hausse des ventes, mais cela demeure une arme à double tranchant. En effet, d'un côté, une augmentation, donc une diversification, de l'offre est profitable à l'acheteur et constitue un incitatif non négligeable. Mais, en même temps, plus le nombre d'inscriptions va croître, plus celles-ci vont changer tranquillement et de façon permanente le sens du marché, ce dernier se situera alors plus vers l'équilibre.

Actuellement favorable aux vendeurs, le marché de la revente se dirige lentement mais sûrement vers un marché qui avantagera de plus en plus les acheteurs pour certains types d'habitations. Dans la plupart des zones, le ratio vendeurs/acheteur a gagné en moyenne un point pour les maisons individuelles. L'évolution de cet indice confirme également la thèse du retour de la demande vers les secteurs centraux. En effet, à Buckingham, à Masson-Angers et en périphérie le ratio vendeurs/acheteur a fait un bond de 2 à 3 points pour les maisons individuelles. Même si les ventes augmentent, l'offre est assez élevée pour faire contrepoids.

Le marché haut de gamme devient favorable aux acheteurs

Comme le marché était à son meilleur, il est probable que certains vendeurs aient un peu renchéri leur maison. C'est ainsi que le marché de Gatineau s'est retrouvé avec un nombre élevé de maisons haut de gamme à vendre. Certes, comme c'est le cas pour

l'ensemble du marché, l'augmentation des inscriptions apporte un souffle nouveau, et il n'est pas surprenant de voir les ventes d'habitations de 200 000 \$ et plus augmenter de 27 %. Par contre, si l'on regarde d'un peu plus près, force est de constater que le marché dans cette catégorie concède dorénavant l'avantage aux acheteurs. L'augmentation de l'offre a donc stimulé les ventes, mais en ajoutant un atout de négociation pour les acquéreurs. Il faut dire, en effet, qu'à ce prix voisin de celui des habitations neuves (même s'il s'agit d'un type différent), les consommateurs qui ont les moyens peuvent non seulement faire un choix sur le marché des maisons existantes, mais aussi lorgner du côté du marché du neuf. On n'est donc pas surpris de voir que ces maisons mettent plus de temps à se vendre. En termes de délai de vente, ces propriétés restent sur le marché plus de trois mois, soit un mois de plus que les maisons se situant dans les autres gammes de prix et 1 jour de plus qu'au cours de la même période l'an dernier.

Les maisons jumelées ou en rangée sont rares et très demandées

Le redressement observé sur le marché touche presque tous les types de propriétés, sauf les maisons jumelées ou en rangée pour lesquelles les ventes n'ont progressé que de 1 %. Avec un ratio v/a de 4, le marché des maisons jumelées favorise encore beaucoup les vendeurs, même s'il y en a un peu plus. Il n'est pas surprenant de constater que le prix moyen de ce type d'habitations a

connu une augmentation un peu plus forte (+ 7 %) que celui des maisons individuelles et des copropriétés (+ 6 %). Dans un contexte où l'ensemble du parc immobilier a pris beaucoup de valeur au cours des dernières années, une propriété de moins de 140 000 \$ est une denrée rare dans la région. Les maisons jumelées ou en rangée se situent donc à mi-chemin entre les copropriétés et les maisons individuelles. Elles offrent aux acheteurs le côté abordable des copropriétés et l'espace que comportent les maisons.

Au quatrième trimestre, c'est dans le segment des logements en copropriété que l'augmentation des ventes a été la plus spectaculaire (+ 51 %). Il faut dire que le prix des habitations de ce type demeure raisonnable. En effet, même si les vendeurs ont encore le gros bout du bâton, les prix ont augmenté de 4 % seulement, soit la progression la plus faible sur le marché. Dans le cas des plex, les prix ont grimpé de 12 %, et les ventes, de 27 %. C'est donc un type d'habitation qui intéresse encore les petits investisseurs. Toutefois, comme les taux d'inoccupation sont en hausse, il ne serait pas surprenant de voir quelques changements substantiels sur ce marché à court terme.

État du marché de la revente de la RMR de Gatineau au 4e trimestre 2005

Statistiques selon les gammes de prix

Marché visé Gamme de prix		Statistiques au 4e trimestre				Tendance des 4 derniers trimestres			
		Ventes				Vendeurs/acheteur (nb)		Délai de vente (jours) ²	
		4e trim. 2005	Var (%) p/r 4e trim. 2004	Cumulatif 2005	Var (%) p/r cumul. 2004	Tendance 2005	Tendance 2004	Tendance 2005	Var (nb) p/r tendance 2004
Propriété absolue	Total	600	3	3 187	0	6	5	83	6
	Moins de 100 000 \$	33	-40	206	-38	4	3	78	1
	100 000 \$ à 149 999 \$	195	-14	1 075	-19	4	3	70	7
	150 000 \$ à 199 999 \$	231	24	1 188	27	5	5	77	4
	200 000 \$ et plus	141	27	718	18	11	10	107	10
Plex	Total	76	27	310	6	6	5	89	7
	Moins de 100 000 \$	1	-90	20	-52	**	3	**	**
	100 000 \$ à 149 999 \$	25	25	104	-5	4	5	91	14
	150 000 \$ à 199 999 \$	21	50	77	13	8	6	72	-8
	200 000 \$ et plus	29	81	109	49	8	8	92	12
Copropriété	Total	113	51	495	14	7	6	91	8
	Moins de 100 000 \$	35	75	145	1	6	5	90	-6
	100 000 \$ à 149 999 \$	66	32	302	17	7	6	88	10
	150 000 \$ à 199 999 \$	10	150	41	46	12	**	121	48
	200 000 \$ et plus	2	100	7	40	**	**	**	**

Source : CIO (compilation SCHL)

NOTES ET DÉFINITIONS

Description des zones de marché

- Aylmer** : Secteur de Gatineau correspondant à l'ancienne municipalité d'Aylmer.
- Hull** : Secteur de Gatineau correspondant à l'ancienne municipalité de Hull.
- Gatineau** : Secteur de Gatineau correspondant à l'ancienne municipalité de Gatineau.
- Buckingham** : Secteur de Gatineau correspondant à l'ancienne municipalité de Buckingham.
- Masson-Angers** : Secteur de Gatineau correspondant à l'ancienne municipalité de Masson-Angers.
- Périphérie** : Cantley, Chelsea, La Pêche, Pontiac, Val-des-Monts.
- RMR de Gatineau** : Région métropolitaine de recensement de Gatineau, telle que définie par Statistique Canada.

Partie rurale Outaouais : Allevin-et-Cawood, Aumond, Blue Sea, Boileau, Bois-Franc, Bouchette, Bowman, Bristol, Bryson, Campbell's Bay, Cayamant, Chénéville, Chichester, Clarendon, Délage, Denholm, Duhamel, Egan-Sud, Fassett, Fort-Coulonge, Gracefield, Grand-Calumet, Grand-Remous, Kazabazua, Lac-des-Plages, Lac-Sainte-Marie, Lac-Simon, L'Ange Gardien, Leslie-Clapham-et-Huddersfield, L'Isle-aux-Allumettes, Lochaber, Lochaber-Partie-Ouest, Low, Maniwaki, Mansfield-et-Pontefract, Mayo, Messines, Montcerf-Lytton, Montebello, Montpellier, Mulgrave-et-Derry, Namur, Northfield, Notre-Dame-de-Bonsecours, Notre-Dame-de-la-Paix, Notre-Dame-de-la-Salette, Papineauville, Plaisance, Portage-du-Fort, Rapides-des-Joachims, Ripon, Saint-André-Avellin, Saint-Émile-de-Suffolk, Sainte-Thérèse-de-la-Gatineau, Saint-Sixte, Shawville, Thorne, Thurso, Val-des-Bois, Val-des-Monts, Waltham, Wright.

Types de classification de marché

ÉQUILIBRÉ : Marché ne favorisant ni les vendeurs, ni les acheteurs. Progression stable, sur une longue période, du volume des ventes, hausse des prix égale ou légèrement supérieure à l'inflation.

ACHETEUR : Les acheteurs sont avantagés, surplus d'inscriptions, ventes peu nombreuses, longue durée des inscriptions, prix diminuant ou augmentant moins que l'inflation.

EN BAISSÉ : À l'extrême d'un marché acheteur. Diminutions marquées des prix, nouveaux reculs des prix à prévoir.

VENDEUR : Les vendeurs sont avantagés. Pénurie d'inscriptions par rapport à la demande, délais de vente courts, prix augmentant plus que l'inflation.

EN CHAUFFÉ : À l'extrême du marché vendeur. Ventes et prix augmentant considérablement, nouvelles hausses de prix à prévoir.

Définitions des indicateurs

PRIX MÉDIAN : La médiane est la valeur centrale séparant un groupe en deux parties égales. Par exemple, un prix médian de 100 000 \$ signifie que la moitié des propriétés se transigent à un prix inférieur ou égal à 100 000 \$ et que l'autre moitié se transige à un prix supérieur ou égal à 100 000 \$.

DONNÉES BRUTES : données observées pour le trimestre en cours

DONNÉES LISSÉES : moyenne des quatre derniers trimestres visant à réduire les fortes variations d'un trimestre à l'autre et donner une tendance plus claire

Notes

¹ Toutes les données publiées dans cette publication sont des données lissées, à l'exception des données des ventes et des inscriptions actives.

² Le délai de vente peut être sous-estimé. En effet, lorsqu'une propriété est de nouveau inscrite à vendre après l'expiration du mandat ou lorsqu'il y a un changement d'agent immobilier, le calcul ne tient pas compte de la période d'inscription précédente.